اسئلة الانترفيــــــــــــــــو

بقالى كتير يا جماعة بأمانة بجهز للموضوع دة بحيث انة يكون موضوع متكامل فية كل اسئلة الانترفيوهات اللى بنمر بيها و بنتسألها.. جمعتها كلها و جاوبت عليها اجابات ان شاء اللة ... تعجبكم و هانزل التوبيك دة على كذا جزء
كل يوم جمعة هانزل جزء جديد منة لان يوم الجمعة كلنا بنبقى اجازة و عدد كبير بيكون موجود على البيج اكتر
لانة موضوع طويل جدا حاولت بقدر الامكان
انى اجمع كل الاسئلة اللى معظمنا مر بيها
انا طبعا مش هأبدأ بأسئلة الانترفيو على طول لان الانترفيو الناجح لازم تكون مجهزلة من قبلها .....هأبدأ من اول ما تصحى الصبح على مكالمة من السكرتيرة تقولك على ميعاد الانترفيو
خلى بالك لازم تكون نايم و انت حاطط ورقة و قلم جنبك عشان متقومش الصبح تدور و متلقيش و تضطر انك تحفظ المعلومات و تنام و طبعا هأتقوم مش فاكر حاجة و حاسس انك كنت بتحلم
: اهم حاجة لازم تعرفها من السكرتيرة
اسم الشركة /1
الميعاد /2
العنوان /3
اللى هاتعمل علية الانترفيو هايكون كويس ليك line لو قدرت تعرف ال / 4
أسألها على الرقم اللى كلمتك منة و هل ممكن تتصل بية لو حصلت اى ظروف وعاوز /5 تعتذر؟
اوعى تقفل من غير ما تعرف اسم الشركة و لو السكرتيرة او الدكتور مرضيش يقولك اسمها اوعى تروح لانهم اكيد
شركة نصابة و هو مش عاوزك تعرف
يعنى ملاقيش مثلا دكتور فلان جاى يسألنى يا دكتور متعرفش الشركة اللى عنوانها سنغافورة ..ورا محطة البنزين دى شركة اية؟ ....هازعلك ...بجد هازعلك
........تمام ؟
تانى خطوة بقى انك تسأل عن الشركة ممكن تسأل عندنا فى البيج و انا بأمانة بحاول على قد ماقدر ارد على كل الناس او تسأل اى حد من اصحابك خبرة و بقالة فترة شغال فى السوق ....
طيب اية الحاجات اللى تسأل عنها؟؟؟؟؟؟
هل شركة كويسة و لا نصابة ؟ ووضعها فى السوق اية؟ /1
مرتباتها فى حدود كام؟ ..عشان لو سألك تتوقع مرتبك كام ؟ تكون اجابتك range شركتة /2 فى نف
يا سلام بقى لو عرفت شوية معلومات عن المنتجات بتاعة الشركة و شوية عن الميدكال /3 بتاع الادوية دى تبقى بجد تمام ...لان من الممكن انة يسألك فيها فى الانترفيو ...لو معرفتش ممكن ميفرقش معاة اوى لانك كدة كدة هتاخد تريننج فى الشركة
.........بس لو عرفت يبقى انت كدة اتقبلت وش
طيب انت عرفت بقى كل الحاجات دى و جهزت لبسك ليوم الانترفيو و كلكم عارفين طبعا لازم تكون كلاسيك فى لبسك الاولاد يكونوا لابسين بدل و كرافتات
... البنات بصراحة معرفش يلبسوا اية ؟ بس انا بشوفهم بيلبسوا اى حاجة
. يوم الانترفيو تطلع بدرى توصل قبل ميعادك عشان انت لسة هاتسأل عن العنوان
وصلت المكتب تدخل تعرف نفسك للسكرتيرة و تقولها انك عندك انترفيو الساعة كذا
تعرف نفسك للسكرتيرة من غير معاكسة ..مش صباح الفل يا قمر ان شاء اللة هايكون وشك حلو على النهاردة .....بلاش الكلام دة

.... دخلت الانترفيو
قبل ما ادخل فى الاسئلة فى شوية تعليمات عامة لازم تعرفوها
اول ما تدخل الانترفيو لازم شيك هاند قوى جدا مع 1/interviewer
دة دليل ان مش خايف منة و بعد الانترفيو كمان
لازم تكون باصص علية طول الوقت interviewer مع 2/ eye contact
الكرسى اللى انت قاعد علية بعد ما تقوم لازم ترجعة مكانة تانى جوة الترابيزة /3
انت ممكن تقول اننا شخص تافة و مهتم بشوية تفاهات بس صدقنى حاجات بسيطة زى كدة بتفرق اوى و خصوصا فى الشركات المالتى .
اوعى تقعد تهز فى رجلك و انت فى الانترفيو دليل قوى انك مهزوز و خايف /4
اوعى موبايلك يرن و انت فى الانترفيو يفضل انك تقفلة قدامة اول ما تيجى داخل عشان /5 تبينلة انك بتحترمة
نيجى بقى للاسئلة
لازم تعرف كويس ان لكل سؤال هدف عاوز يعرف حاجة معينة فى شخصيتك من خلال السؤال دة مش مجرد اسئلة عبيطة و خلاص
لو انت عرفت و فهمت الهدف من ورا السؤال يبقى انت كدة يا معلم خلاص عديت و هاتعرف تجاوب علية اجابة نموذجية ....تمام؟
اول سؤال ممكن نواجهة هو كلمنى عن نفسك شوية ؟ و ممكن فى الشركات المالتى يبقى عاوزك تكلمة عن نفسك بالانجليزى ؟
خلى بالك هو مش عاوزك تحكيلة انت بتحب اية ولا بتكرة اية و لا عندك كام اخ او باباك او مامتك بيشتغلوا اية ؟
هو عاوز يعرف انت هاتعرف تبيع نفسك لية ولا لا؟او هاتعرف تتكلم عن نفسك بطريقة كويسة و منظمة و لا لا؟
طبعا مفيش فورما ثابتة لاجابة السؤال دة لانها بتختلف من واحد للتانى
بس انا ممكن اكلمكم عن العناصر اللى تتكلموا عنها :
اسمك ...
دراستك .....
ur skills and qualifications
Ur work history
لية انت عاوز تشتغل فى الشركة بتاعتة ....
طبعا متقلوش عشان هى شركة حلوة لا دة غلط.. فى كلمات و عبارات تانية ممكن تستخدمها حتى لو بالانجليش
ur company ia a leader company (not good company) and forfront in making promotion for wonderful products and I hope to be part of ur team
السؤال التانى بقى اللى بينتسالة دايما و خصوصا لو فريشى
تعرف اية عن الدعايا ؟ اية مفهومك عن الدعايا ؟
تقولة يا دكتور الدعايا دى بأختصار انك بتعمل
Satisfying to your customer needs
يعنى اية الكلام الغريب دة ؟
يعنى الشخص اللى قدامك عندة احتيجات معينة و انا بحاول اوظف مميزاتى انى اغطى الاحتياجات دى بطريقة سليمة
الدكتور اللى قدامى مثلا عاوز دوا فعال و سريع و ملوش اضرار جانبية كتير
ازاى بقى انا اقدر اوظف منتجى انى اغطى الاحتياجات دى .....هى دى الدعايا
السؤال الثالث ر ....
اية مميزاتك ؟ او يقولك ايةو اللى يخلينى اختار.........؟
اية اللى يخلينى اختارك انت بالذات ؟ cv او يقولك انا قدامى ٢٠
طبعا كلها سؤال واحد بصور مختلفة
ازاى تجاوب علية؟
طبعا في مميزات كتير ممكن تتكلم عنها بس المهم تكون ليها علاقة بالشغل زى مثلا

المعرفة : انك عارف كتير عن السوق وا لادوية /1
الثقة بالنفس و دى طبعا حاجة مهمة جدا فى الشغل /2
انك شخص عندك قول عند الاخريين فبالتالى عندك القدرة على تكوين علاقات مع الناس و /3
دى حاجة مهمة جدااااااااااا فى شغلانتنا دى
انك hard worker او work under stress /4
انك بتقدر تشتغل لوقت طويل جدا من غير ما تتعب /5
انك امين جدا فى شغلك و مخلص لشركتك /6
و حاجات كتير طبعا ممكن تكلمة عنها
....

Part 2

اخدنا فى الجزء الاول بعض الاسئلة اللى بتسألها دايما فى الانترفيو
و كان اخر سؤال فى الجزء الاول اية مميزاتك ؟ و عرفنا نجاوب علية ازاى ؟
الطبيعى ان السؤال اللى بعد كدة انة يقولك
اية هى عيوبك؟
كتير مننا مش بيعرف يجاوب عن السؤال دة و بيتلغبط جدا
انت ممكن تجاوب علية بطريقتين:
الاولى : انك تقول الميزة و كأنها عيب........... ازااااااااااااااى؟
يعنى مثلا تقولة مشكلتى يا دكتور بجد اننا بهتم اووى بالتفاصيل يعنى كل دكتور اعملة فايل او ملف عندى فية كل المعلومات ....الخاصة بية و دة بياخد منى مجهود كبير ووقت
مشكلتى اننا ممكن انسى نفسى فى الشغل بدل ما بعمل ١٠ زيارات اعمل٢٠
..... تمام ؟ دى طريقة
طيب الطريقة التانية؟
انك تقولة على عيب فيك بس ملوش اى علاقة بالشغل ؟ ازاى؟
مشكلتى يا دكتور اننا بهتم اوووى بالكورة و بسمع ماتشات كتير...........
مشكلتى اننا مليش اصحاب خالص...............
مشكلتى اننا صعب اوى اثق فى الناس................
طيب انهى طريقة افضل ؟
الطريقة التانية ....طيب لية؟
لان الطريقة الاولى انك تقولة على مميزاتك و كانها عيوب هو كدة بيعرف انك سورى يعنى بتصيع علية ....تمام؟
(بذمتكم يا جماعة كام واحد هايدعيلى بعد التوبيك دة ؟؟؟؟)
دى جملة اعتراضية بس عشان شكلكم مركزين اوووى فى الموضوع.....
طيب نرجع لموضوعنا
ممكن يسألك و يقولك لو انت شغال فى شركة ....
طيب طالما انت شغال فى شركة كذا ؟ لية عاوز تسيب شركتك و تيجى هنا ؟
ترد ازاى ؟.......................
الطبيعى انك طبعا مقدم على شركة احسن بس متتقلش كدة
امال تتقال ازاى ؟
تقولة :اولا انا يا دكتور بطبيعتى اننا طموح جدااااااا و بدور على الافضل لى وبتمنى انى اكبر فى المجال دة و اكون فى شركة مجهودى يبان فيها اكتر
ثانيا يا دكتور انا دايما بحسب الفايدة اللى هاتعود على (مرتب اعلى او عربية او)..........
(انسنتف
متقلقش مش عيب انك تقول كدة كلنا بنشتغل عشان الفلوس و هو كمان اللى بيعمل معاك الانترفيو لو جتلة فرصة يروح شركة تانى فلوسها اكتر هايروح
طيب هتلاقية بقى على طول اداك السؤال اللى بعدة و قالك
يعنى لو انا قبلتك دلوقتى و بعد سنة مثلا جتلك فرصة فى شركة تانية زيينا فى كل حاجة بس الفلوس هناك اكتر او مرتبها اعلى هاتسبينا و تروحى؟
من غير تفكير او تردد رد و قولة : طبعا هاروح لان يا دكتور كلنا بنشتغل عشان الفلوس و دى

حاجة مش عيب
على فكرة لو جاوبت اى اجابة غير كدا هايعرف انك كداب ....او انك مش طموح
دى الاجابة الصح
طيب ممكن يسألك سؤال ....يقولك قولى اى عيوب شركتك ؟
او اية الحاجات اللى مش عجباك فى مديرك ؟
خلى بالك هو بيوقعك فى الكلام
.... اوعى تغلط فى شركتك او مديرك حتى لو هما ناس بنت ستين............
اوعى تغلط فيهم لا : قولة بأمانة هما ناس محترمين و انا فى الفترة اللى انا كنت معاهم فيها اتعلمت منهم كتيير بس انا بدور دايما
على الافضل ليا
لو غلطت فى شركتك النهاردة بكرة هاتغلط فيهم لما تيجى تسيبهم
بيحسبها كدا ....تمام ؟
طيب ممكن يسال سؤال مثلا لية مفكرتش انك تشتغل فى صيدلية او معمل او عيادة بيطرى او اى حاجة غير الريب ؟
ترد تقولة اية ؟
يا دكتور تتفق معايا ان كل
career
لية qualifications
معينة تتناسب معاة ؟
يقولك اة طبعا
تقولة و حضرتك تتفق معايا ان كل واحد مهم اوى بالنسبالة انة يعرف امكانياتة دى تتناسب مع انهى
عشان يعرف يختار career
صح؟
هايقولك اة طبعا
تقولة تمام انا من ساعة ما دخلت الكلية و انا شايف ان المجال دة هو اللى هاقدر انجح فية و اقدر اثبت نفسى فية و يتناسب مع امكانياتى
لو قالك لية يا ....مفكرتش تروح شركة مالتى ؟
تقولة يا دكتور الشركة المالتى دى زيها زى اى شركة تانية كلها شركات ادوية
و حضرتك عارف احنا عاملين زى لعيبة الكورة
ممكن نحترف فى شركة واحدة طول عمرنا لو حسينا بالراحة و الاستابلتى
.........و ممكن نروح كذا شركة
طيب ممكن يديلك قلم و يقولك بعهولى او موبايل تعبان و يقولك بعهولى ؟
ركز معايا بقى فى الحتة دى ...قبل ما اجاوبك على السؤال دة عاوزك تعرف الفرق بين كلمتين مهمين جداااااااااااا
Features and benefits
يعنى الخصائص Feature
يعنى الفائدة Benefis
يعنى اية الكلام دة ؟
يعنى لو انا بتتكلم مثلا عن الموبايل بتاعى
هاقول ان موبايلى فية بلوتوث فبالتالى انا بقدر ابعت صور و اغانى لاصحابى و هما كمان يبعتولى
موبايلى فية بلوتوث) دى)
خاصية feature
(اقدر ابعت لاصحابى
دى بقى ال
الفايدة اللى هاتعود على من الخاصية دى ... benefit
مثال تانى

اللاب توب بتاعى سعة الذاكرة فية ٤٠٠ جيجا
...............(feature)
فبالتالى ممكن احمل علية كل اللى انا عاوزة
..........(benefits)
......تمام فهمتوا النقطة دى ؟
طيب نرجع بقى للسؤال بتاعنا اللى هو لو اداك موبايل و قالك بعهولى ؟؟؟
ترد تقول اية ؟
طيب مساء الخير يا دكتور انا ......من شركة نوكيا ..انا كنت عاوز اسأل حضرتك يا ترى اية امكانيات الموبايل اللى حضرتك بتفضلة ؟؟؟؟
انت بتسألة السؤال دة عشان تعرف)
(بتاعتة اية فى الاول needs
.............هو طبعا هايرد يقولك كذا
...... تقولة تمام يا دكتور عشان كدة انا يشرفنى انى اكلم حضرتك عن موبايل
اللى فية
خاصية البوتوث
...........((feature
اللى بيها تقدر تبعت لاصحابك صور و اغانى
................(benefit)
كمان يا دكتور بيشيل اكتر من ٥٠٠ اسم
.... (feature)
فبالتالى ممكن تسجل علية كل اسماء اصدقائك و زمايل حضرتك فى الشغل
..........(benefit)
................و كمان يا دكتور
و تكمل كلامك بالنظام دة
benefits و feature
cover بس المهم انك تعمل
اللى قالها فى الاول needs لل
لو انت يا برنس جاوبت السؤال دة بالطريقة دى اعتبر نفسك اشتغلت ....لانة هايعرف انك بروفيشنال
طيب لو سألك وقلك رتبلى من حيث الاهمية
(زى البرشور او العينات مثلا toolsاسم الشركة / المندوب / الدواء / ال)
اية الاهم فالمهم ؟
طبعا انا عارف ان الشركة بتفرق كتير و اسم الشركة ممكن تكون رقم واحد
لكن مش دى الاجابة اللى هو عاوزها
هو عاوزك تقولة ان المندوب رقم واحد هو اهم حاجة فى الشغل
ثانيا الدواء
tools ثالثا ال
رابعا الشركة
انا عارف ان فى اوقات كتير الوضع فى الحقيقى مش بيكون كدة فى عوامل كتير بتفرق بس هى دى الاجابة اللى عاوز يسمعها منك
طيب لو سألك قالك : لو قدامك دكتورين واحد بيكتبلك ٨ علب فى اليوم و التانى بيكتبلك علبتين فى اليوم تزور مين اكتر؟؟؟؟
الاجابة النموذجية عن السؤال دة انك تقولة : انا طبعا يا دكتور هاكون مركز اكتر مع اللى بيكتبلى ٨ لان دة هو اللى هايجبلى التارجيت بتاعى هو دة اللى انا معتمد علية
لكنطبعا يا دكتور اللى بيكتب علبتين بس دة افضل فرصة قدامى اننا اعمل جروث كويس فى)
البيع بتاعى لانى مش بشتغل عشان التارجيت و بس لا انا لازم اعمل جروث و ارقامى كل
(شوية تزيد
انا متهيألى بعد الكلمتين دول المفروض يقوم يبوسك ....على شفايفك اللى بتنقط

.....عسل دى
طيب لو سألك .طيب لو قلتلك تشتغل فى مكان غير بلدك او منطقتك تقول اية ؟
قولة طبعا اوافق ....متقلقش هو مش هيخليك تشتغل فى حتة تانية انت جاى تعمل انترفيو على مكان محدد هو عاوزك فية بس هو
عاوز يتأكد انك فعلا مطيع فى الشغل ولا لا؟
كمان لو صاحبك اللى ماسك المحافظة اللى جنبك اتجوز و هياخد اجازة ١٥ يوم فى مشكلة ..... انك تغطى مكانة يومين ولا حاجة
هو بس عاوز يطمن على ده
....
منقووووول
اسئلة الانترفيو
Part 3
اخدنا فى الجزء الاول و التانى مجموعة كبيرة من الاسئلة ....و فى الجزء دة هنكمل الاسئلة
لو سألك و قالك
لو انت اتزنقت فى التارجت و الشهر خلص منك خلاص ممكن تحرق ؟
طبعا الاجابة المظبوطة انك تقولة لا طبعا مش هاحرق حتى لو انت هاتعمل كدة
هيقولك لكن انت اتزنقت خلاص و الشهر بيخلص ؟
تقولة المندوب الشاطر ميستناش لما الشهر يخلص المندوب الشاطر هو اللى يأمن نفسة من الاول
.... طيب لو الدكتور سأل
لو صاحبك اللى معاك فى الاريا عرفت انة بيعمل false visit
و دى معناها للى ميعرفهاش انة بيكتب اسماء دكاترة فى الريبورت مش بيزورهم
يعنى بيغش و دى عقوبتها فى اى شركة الرفد
تمام؟
لو قالك بقى انك عرفت ان صاحبك بيعمل كدا .....هاتعرفنى ولا لا ؟
الاجابة اللى هو عاوز يسمعها كلمة واحدة : انك هاتقولة عن صاحبك
السؤال دة بقى انا بكرهة جدا جدا جدا جدا جدا!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!
لانى انا مقبلتش فى الشركة اللى كان حلم حياتى اشتغل فيها بسبب السؤال دة لانى جاوبت زى ما يرضى ضميرى
و قولتلة : انت بالنسبالك كمدير شايف اننا عارف حاجات عن الشغل و خبتها عنك لكن بالنسبالى انا دى ملهاش غير
(اسم واحد (قطع عيش صاحبى من الشركة
انا قولت كدة لان دة فعلا اللى انا هأعملة لو واجهت الموقف دة لكن هو اخدها بمحمل تانى و مقبلنيش مع ان
الانترفيو دة كان الفاينل و كنت متصعد لوحدى و دة كان اخر سؤال فى الانترفيو و قالى بالحرف الواحد : حظ سعيد
!!!!!المرة الجاية
انا الحمد للة ربنا كرمنى بشركة كويسة جدا و اشكر ربنا على الشركة دى بس انا قلت الموقف دة لانى بحط قدامكم
قدامكم الحالتين لو جاوبت كدا و لو جاوبت كدا
طيب لو سألنا الدكتور ....وقالنا شايف نفسك فين بعد ٥ سنين من دلوقتى ؟ او ممكن يقولك اية اللى انت ممكن تضيفة للشركة ؟
: الاجابة واحدة فى الحالتين
فاكرين لما قولتلكم ان كل سؤال وراة هدف ...الهدف اللى ورا السؤال دة حاجتين
هو عاوز يتأكد انك مش هتسيب الشركة /1
عاوز يشوف طموحك واصل لحد فين /2
طبعا الاجابة النموذجية انك تقولة انا يا دكتور الحمد للة بحب شغلى جدا و حابب انى اكبر و جوايا طموح غير عادى

فشايف نفسى ان شاء اللة هأكبر و اكون سوبرفايزور و بعدين ديستريك عن طريق ارقامى انى اجيب تارجتى و
اعمل جروث
.. كويس و اكيد الشركة بتقدر الحاجات دى و بتعرف تختار المتميزيين و ترقيهم
طيب لو قالك تحب تبقى رأس ذيل زرافة و لا راس غزالة ؟
جاوب
انت طبعا شايف انة سؤال اهبل بس صدقونى اتسأل كتير لناس قبل كدة
!!!!!!!السؤال دة وراة هدف
هو يقصد يقول (تحب تبقى سوبرفايزور فى شركة بيرسلم ولا مندوب فى شركة كبيرة !!!!!!!!!!؟)
انت بقى لو جدع تقولة لا طبعا يا دكتور احب اكون ذيل غزالة
طب لية؟
عشان انا لو ذيل زرافة ممكن بعد شوية اكبر و ابقى ظهر الزرافة و بعدين ابقى رقبة الزرافة لحد ما ابقى راس
الزرافة
لكن لو انا رأس غزالة خلاص مينفعش اكبر تانى
سؤال اهبل تانى
اية اكتر لون بتكرهة ؟ تقولة مثلا الاحمر
يقولك طيب لو قولتلك ان اليونى فورم بتاع شركتنا احمر بنطلون و قميص احمر ؟ هاتعمل اية ؟ هاتلبسة؟
عارفين الهدف اللى ورا السؤال دة اية ؟
هو عاوز يعرف لو ضغط عليك فى الشغل انك تعمل حاجة بتكرهها مثلا تزور دكتور مبتحبوش ؟ تنزل منطقة وحشة
مبتحبهاش ؟
الاجابة انك تقولة طبعا هالبس اليونى فورم لان دة شغل مفهوش هزار مفهوش بحبة و بكرهة
طيب لو سأل الدكتور...........و قالنا على فكرة البدلة اللى انت لابسها دى شكلها مش
اوووى لونها تقليدى اية رأيك لو لبست بدلة صفرا مثلا ؟
طبعا حاجة فى منتهى الهبل بالنسبالة بدلة صفرا دانا البس بدلة الاعدام الحمرا و ملبس بدلة !!!!!!!لونها اصفر
هو عاوز يشوف هل انت شخص
مرن flexable
الاجابة النموذجية انك تقولة يا دكتور اشوفها البسها قدام المرايا و اشوف رأى صاحبى مثلا عليها اية ؟
كنت انت بتثبتلة انك
not solid man
لا شخص مرن ممكن تيجى بالكلام ودى حاجة مطلوبة طبعا فى الشغل
طيب السؤالين الجايين دول بقى للبنات
ممكن يسأل...يقولها لو اتخطبتى و خطيبك قالك تسيبى الشغل هاتعملى اية؟
طبعا الاجابة النموذجية انك توريلة انك عندك شخصية قوية و و تقوليلة انك من الاول هاكون متفقة مع خطيبى على اننا
مش هاسيب الشغل و اللى اولة شرط اخرة نور
و ازنقية بقى قبل ما يقطع عليكى و قوليلة و لو رجع فى كلامة عن اللى اتفقنا علية
يبقى مش دة الشخص اللى يناسبنى لانة طالما رجع فى كلامة فى الصغيرة ..بكرة هايرجع فى كلامة فى الكبيرة
طيب لو سأل....لو دخلتى عند الدكتور و عاكسك ؟
طبعا الاجابة معروفة و سهلة انك هاتوقفى الدكتور عند حدة بشخصيتك القوية تعرفى تصدى الدكتور دة او اى حد
تانى يفكر يعمل كد

السؤالين دول دايما بيتسالوا للبنات
فى سؤال بقى مهم جداااااااااا لو انت رايح اجتماع فى الشركة و صاحبك حصلتلة حادثة ؟ تروح لصاحبك ولا الشركة؟
طبعا الاجابة المفروض تقولها انك هاتعتذر عن الاجتماع و هاتروح لصاحبك لان دة الواجب و لو قعد يقولك الشركة و الاجتماع
اديلة على طول الكلمة دى : قولة ممكن حضرتك تكون مكان صاحبى لا قدر اللة و انا صاحبك تفتكر ممكن تسامحنى لو
انا سبتك فى الموقف دة و رحت الشركة
على فكرة مش هاينطق بعديها تانى
لو قالك دكتور مش بيكتبلك و كل ما تزورة يقولك بكتب تتصرف ازاى ؟
تقولة يا دكتور احرجة بالذوق اقولة يا دكتور مش مسمع فى الصيدلايات تحت
او الشركة عملت ورايا
Follow upو قالتلى مش دة مستوى الكتابة بتاع الدكتور فلان ,
طيب لو سألك و قالك ان الدكتور اللى بتزورة قالك الدوا بتاعك غالى ترد تقول اية ؟'
طبعا تقولة طيب يا دكتور غالى بالنسبة لاية ؟
لو قالى انة ميستحقش السعرلانة مش قوى يعنى فكدة انا محتاج اكلم الدكتور عن الدوا من الاول
لكن لو قالى هو كويس بس غالى على المريض ......لا ساعتها بقى هاغير المسج................. طيب يا دكتور هل كل مرضى
... حضرتك ميقدروش يشتروة؟
يقولى لا طبعا مش كلهم اكيد فيهم ناس تقدر...طيب يا دكتور انا عاوز بقى الناس دى و حتى اللى ميقدروش ممكن يشتروة بالشريط يا دكتور
/ لو سألك اية اهمية الصيدليات فى الشغل ؟ تقولة
تتابع منها حركة البيع بتاعتك و تعرف مين الدكاترة الكويسين فى المنطقة /1
ممكن تعرف منها اللاحتيجات بتاعة الدكاترة /2
تجمع معلومات عن المنافسين بتوعك /3
4/ otc
اخيرا فى شوية اسئلة ممكن الواحد يتسألها بس للاسف انا مقدرش اساعدكم فيها لانها بتختلف من شخص للتانى؟
زى اية
طبعا لو انت شغال فى شركة هيسألك عن الادوية بتاعتك ؟ الميدكال بتاعها
هيسألك عن ال
ليكcompitators
هيسالك عن اشهر الدكاترة فى منطقتك ؟
ممكن طبعا يسألك تتوقع مرتبك يبقى كام عشان كدة لازم تسأل علية قبل ما تروح
ممكن يقولك تعرف اية عن شركتنا ؟
طيب اخيرا عاوز اقول حاجتين اولا الكومتى
دى عبارة عن اية دة بيكون انترفيو عادى بس مع ٣ او ٤ او٥ و كلهم بيسألوك
المهم انك تكون مركز اوى و تبص للدكتور اللى بيسألك و لما واحد تانى يسألك تسيب الاولانى و تركز مع التانى م
هكذا متخفش منهم اعتبرة انترفيو عادى بس مع كذا واحد
full day assessment فى حاجة تانية اسمها
بتتعمل فى الشركات المالتى دى بتكون عبارة عن اية ؟
اولا verbal assessment
و دة عبارة عن قطع انجليزى و عليها اسئلة بوقت و فى مواقع كتير ممكن تدربك عليها و بتكون سهلة جدا
Numercal assessment
و دة اسئلة رياضيات و برضوا بتكون سهلة

Iq test و اخيرا
او بيسموة اختبار ذكاء و دى زى فوازير كدا بس بيكون سـهل اووووووووووووى

مهارات البيع من الألف للياء

من الالف ل الـياء للناس الفريش مهارات_البيع#

اولا ايه هو دور مندوب الدعاية ؟

بيقدم خدمات للعملاء اللى هما الدكاترة *

يحقق مبيعات كويسة *

يجمع معلومات من الماركت عن المنافسين competitor. *

يتابع مع العملاء المهمين *

اكتشاف عملاء جدد *

توزيع وتعريف الادوية لدى العملاء *

الحفاظ على ممتلكات الشركة *

من مهام المندوب توظيف الوقت والاماكن فى مصلحة العملطيب احنا ليه بنزور الصيدلية؟ *

اولا علشان نكسب الصيدلى من صفنا كثقة وصداقة *

علشان تعرف ستوك الادوية اللى انت شغال عليها *

ممكن تعمل كول مصغر للصيدلى *

اسبدال اى علب خاج الصلاحية او تالفة expired / damages * *

تجمع معلومات عن المنافسين competitors

إيه هو التخطيط اللى لازم نعمله قبل الكول؟

ايه هى اهداف البيع ؟ 1-

كيفية تعين الاهداف ؟ 2-

كم من المنتجات التي يمكن أن أبيع ؟ 3-

اى من المنافسين يجب التغلب عليها ؟ 4-

وهل يمكن تحقيح الاهداف واقعياً ام لا ؟ 5-

نيجى للكول نفسها

الكول لازم يكون فيها خمس حاجات مهمة جداً

1-I B S

2- Presentation

3- Handling the objections

4- Close

5 – التقييم Evaluation

1- I B S

:- ودى عبارة عن تكنيك لبدأ الكول والخطوات بتاعتها كالتالى

معرفة احتياجات العملاء *

التأكيد على الفائدة وفقا لهذه الاحتياجات مع تكرار اسم الدواء كتير *

بتضم I B S وال

Symptoms

Characteristics of product

Silent

Product name

2- Presentation

:- ودى لازم تضم التالى

التركيز على احتياجات العملاء -1

بيع فوائد مش مواصفات -2

بيسموه سأل التحقق او التحقيق probing question لازم تعمل -3

enhance self esteemلازم تحافظ وتعلى من احترام الذات للدكتور -4

.لازم يكون عندك رد فعل مناسب لأى اشارة او كلمة او تعبير يصدر عن الدكتور -5

.الإستماع والرؤية والفهم third party support استخدام طرق الدعم الثلاثة -6

active listening الاستماع الجيد للكلام سواء كان اعتراض او موافقة -7

لازم يكون عندك حماسية وثقة فى كلامك -8

3- Handling the objections

وده بيتم ازاى !؟

active listen تسمع جيدجدا لكلام الدكتور علشان تعرف هو بيقصد اية بالظبط -1

estimated but not agree تقدّر كلامه لكن بلاش توافق عليه لو كان ضدك -2

مثلا {انا مقدر اهتمام حضرتك ب........... لكن حضرتك توافقنى ان ....}

تسأل effective مثلا {لو قال ان الدواء مش clarify تستوضح المعنى يعنى تعمل -3
ايه هى الحالات دى ؟ وكم حاله كان الدواء مش effective؟ والجرعة كانت ازاى ؟}

بعد كده هتكون قادر انك ترد على ال objection ده بالرد السليم -4

4- Close

خد بالك لو ال presentation بتاعتك ضعيفة close بتاعك ضعيف هتكون ال

close بتاخد فرصة اكتر بـ ٤٠% من الكول اللى من غير close الكول اللى فيها

:- هى close واهمية الـ

*- من خلالها بتعرف تخطط للكول القادمة .

*- بتعرف نتيحة الـ presentation اللى انت عملتها.

*- بتعرف انت وصلت لأهدافك من الكول ولا لأ.

*- وكمان بتزوّد الفرصة للبيع.

*- من خلالها تقدر تتكلم على دواء تانى .

انواع الـ close

1- Direct المباشرة

ودى بتكون بعد الكول مباشرةً وممكن تكون بطلب صريح للديل مع الدكتور

2- Alternative البديلة او المخيّرة

ودى بتخير الدكتور بين حاجتين ايهما هيكتب فيها الدواء ممكن يكونوا نوعين من المرض او ممكن تقول (ياترى الـ اسم الدواء هياخد فرصة مع حالات جديدة ولا حالات متابعه مع حضرتك بالفعل) ....وهكذا

3- Assumptive الافتراضية

بتفترض انه متوافق معاك وبتنهى على هذا الافتراض وعادة ممكن تكون بسؤال ذى كده (ان شاء الله حضرتك

هتعتمد على الـ اسم الدواء مع مرضى Hypertension).

4- المختصرة Sum up close

ودى بتلخص فيها فوائد الدواء المهمة وساعتها هيكون عندك سبب قوى لانهاء الكول

5-التقييم Evaluation

بعد كل كول لازم تعمل تقييم لنفسك

اقولك تعمله ازاى

تسأل نفسك

انت نجحت انك تبيع الدواء ؟

نجحت فى ايه ؟

اخفقت فى ايه ؟

ايه هو سبب الاخفاق ده ؟

طيب انا ممكن اعمل ايه الزيارة اللى جايه ؟

المبادئ العامة للبيع

1- تركز على احتياجات الدكتور focus on customer needs

2- تبيع فوائد مش صفات sell benefits

3- تسأل سؤال التحقق asking probing questions

4- تزود من الثقة بالنفس للدكتور enhance self esteem

5- ردود الفعل المناسبه appropriate reaction

6- استخدام طرق الدعم الثلاثة use third party support

7- الاستماع الجيد للكلام listen for dialogue

تعالى نشرحهم واحدة واحدة

1- تركز على احتياجات الدكتور focus on customer needs

ايه هى احتياجات الدكتور ؟ دى صفه بيكون محتاجها فى الدواء اللى هيكتبه

للدكتور ؟؟؟؟؟ need ازاى تتعرف على الـ

pre-call اولاً تعمل تحضير للكول

يعنى تعرف من الصيدلية الدكتور ده بيكتب اى مجموعة ؟ بيجيله الحالات بتاعتك ولا لأ ؟

probing questions ثانياً اثناء الكول تعمل

وتسمع كويس اوى لكلامه هتعرف هو عايز ايه

الاحتياجات دى ممكن تكون زى ايه ؟

ودرجة امان onset of action وبداية تأثير الدواء effectiveness زى فاعلية الدواء patient compliance وراحة المريض فى اخذ الدواء safetyالدواء

economy والسعر الاقتصادى للدواء

2- sell benefits تبيع فوائد مش صفات

يعنى ببساطه تحول الصفة فى الدواء الى فائدة للمريض مثلا (لو الدواء سعره مش غالى دى صفه يبقى هنوفر للمريض دى فائدة)

3- asking probing questions تسأل سؤال التحقق

وده ليه انواع كتيره من اهمها :-

1- السؤال المفتوح open ended questionوده بيكون بـ what و how يعنى تخلى الدكتور يتكلم كتير وخد بالك بيقول معلومات كتيره هتفيدك

2- السؤال المغلق closed ended question وده سؤال اجابته بـ yes or no

وبيكون للإيضاح فقط

3- السؤال الاختيارى choice probe وده بيختار بين حاجتين وممكن نعتبره مغلق

4- enhance self esteemتزود من الثقة بالنفس للدكتور

الثقة بالنفس هى الطريقة التى يشعر عندها الدكتور انه على حق او ذو مقام رفيع او مهم بالنسبة لك وده بيجى من طريقة معاملتك له او لها ودا بيكون جو مناسب جدا انك تبيع الدواء بنجاح زى ايه لو قالك معلومه يكون ردك (حضرتك استاذى وبستفاد منك او (كلام حضرتك مضبوط تماما)كتير)او(الحقيقة انا باستفاد من حضرتك فى كل زيارة).

5- appropriate reaction ردود الفعل المناسبه

لو بص)لازم تكون مركز فى كل كلمه بيقولها الدكتور ويكون لك رد فعل مناسب مثلا فى الساعة وانت بتتكلم اعرف ان وقته قصير رد فعلك انك متختش وقت كتير ولو سألك (لازم تغير مسار الكول فى اتجاه سؤاله وترد عليه قبل اى حاجه

6- استخدام طرق الدعم الثلاثة use third party support

احنا ليه بنستخدم الطرق دى علشان نشد انتباه الدكتور وده كمان بيزود مصداقيتك مع الدكتور.

الناس بتفتكر ٢٠% من اللى سمعته وبتفتكر ٨٠% من اللى سمعته وشافته.

دى مقوله مشهوره جدا

I hear I forget , I see I remember , I implement I understand

7- الاستماع الجيد للكلام listen for dialogue

انت ليه بتسمع كويس؟

علشان تفهم كويس ايه المقصود بالكلام

وتقدر تاخد اكبر قدر من المعلومات من الدكتور

وعلشان تعرف ترد الرد المناسب للكلام

انت تعرف انك تقدر تتكلم من١٠٠الى٢٠٠ كلمه فى الدقيقه وتسمع من ٦٠٠ الى

الى٨٠٠ كلمة فى الدقيقه

****

الكول لازم تكون مبسطه بلاش تعقدها خليها خفيفه ، سهلة الفهم ، واضحه ، كاملة المعلومات ، موثقة بالدراسات كلما امكن

بلاش تضغط على الدكتور جامد علشان ممكن ياخد منك موقف عدائى وتفقد احترامه وكتاباته

لو انت اهملت سؤاله او محاولتش ترد عليه هيوصله انطباع انك مش عارف او بتتجاهله . ودى الأسوء

لو عملت مقارنه بين دواك ودواء منافس لازم تكون مقارنة عادلة وتبين فارق واحد او اثنين بس لأن الدكتور ممكن ياخد موقف دفاعى عن المنافس

الاعتراضات The objection

وبلاش تاخد موقف المدافع الشديد او objectionينبغى انك تكون مرحب بأى اعتراض موقف عدائى اعتبرها فرصة علشان تبين ان دواءك هو الافضل

الكول اللى فيها اعتراضات بتاخد فرصه اكتر بـ ٢٠% من الكول الخالية من الاعتراضات

او تحدد need مميزات الاعتراضات انها دليل على اهتمام الدكتور ومنها تقدرتتحدد الـ انت هتركز على ايه فى الكول

! وكيفية التعامل معاه objection اسباب الـ

1- سوء الفهم misunderstand :-

سببه ضعف او تعقيد فى الحوار مع الدكتور

كيفية التعامل تدرك الضعف او التعقيد

تبدأ فى حوار واضح

تذكر فوائد اكتر للدواء

2- الشك skepticism :-

سببه انك مش واثق فى نفسك وصّل الدكتور للشك فى كلامك

كيفية التعامل تدرك السبب

تدعم بأدلة الاثبات

تذكر فوائد اكتر للدواء

3- الـ لامبالاه indifferent :-

سببه انك اهملت الجانب المهم للدكتور

كيفية التعامل تدرك الجانب المهم للدكتور

للدكتورneedتسأل علشان تعرف الجانب المهم اوالـ

تذكر فوائد اكتر للدواء

انواع السلوكيات للدكاتره

1- الشخصية الصامته silent :- قليل الكلام وكتير مش بيقول هو عايز ايه

وده تسأله اسأله مفتوحه تخليه يتكلم وتحاول تعمل معاه صداقة شخصيه

2- الشخصية كثيرة الكلامtalkative :- وده عادةً بيكون متحمس ويتكلم كتير خارج الموضوع

وده تسأله اسأله مغلقه خلى كلامك فى صميم الموضوع بس وياريت تتكلم بإختصار

3- الشخصية الهادئة او بطيئة التعبيرslow :- بيتبع اساليب خاصه لإتخاذ القرارات

وده تتكلم معاه بهدوء بلاش تتكلم بحده او بصوت عالى ولو هو ساكت خليك متأكد انه فاهم وموافق على اللى انت بتقوله

4- الشخصية المجادلة argumentative:- دايماً بيعترض عليك

وده خليك صبور معاه اعرف كويس هو يقصد ايه ورد الردود السليمه واتكلم كتير عن مميزات الدواء بتاعك

5- الشخصية المشككة skeptical :- دايما بيشكك فيك او فى الدواء

وده اتكلم معاه فى الحقائق او الدراسات اللى اتعملت واستخدم الدليل على كلامك (بلاش تقول (مش عارف) او (يمكن) او (احتمال.

6- الشخصية سيئة المزاجbad tempered :- سهل جدا انه يتنرفز get angry وعنده سلوك متغير يعنى متقلب الاحوال مره كويس ومره متنرفز

وده تسمعله كويس وتسأله اسأله مفتوحه تخليه يعبر عن نفسه وخليك دايما مسيطر عليه

7- الشخصية المندفعة impulsive :- بيكون مش ثابت على رأى واحد رأيه بيتغير من حين لآخر

وده تركز معاه على النقاط المهمه فقط وتاخد منه وعد بالكتابه سريع

8- شخصية الـمعتز بنفسه Ego :- معجب بنفسه كتير معتقد انه دايما على حق

وده تسمعله كويس اوى وتبنى كلامك على كلامه واهم حاجه تزود من ثقته بنفسهenhance his self-esteem

9- الشخصية الحذرة hesitated :- بيسأل كتير وبيكون متردد

وده تتكلم معاه ببساطة ويكون كلامك واضح ومنطقى

10- الشخصية المماطلةprocrastinator :- بيكون ساخر او متهكم وبيخفى معنى آخر ورا كلامه

وده تركز معاه على الشغل وبس وخلى كلامك موضوعى ذو معنى واضح

الوصايا العشر الاخيرة

===============

1- قبل ما تتدخل عند الدكتور لازم تكون محدد انت هتتكلم على ايه وايه اللى حصل فى الزيارة اللى فاتت وهتعمل ايه الزياره دى.

2- تأكد من مظهرك لأنك انعكاس للشركة و ادويتها فى الماركت.

3- لما تدخل عند الدكتور بلاش تقعد قبل ما يأذن لك وبلاش تتكلم قبل ما يسمعلك كويس

4- قدم الدواء بتاعك بشكل منطقى وواضح اكسب ثقة الدكتور وأشركه فى الحوار .

5- خليك فاكر انك بتحول الصفات فى الدواء الى فوائد على المريض.

6- خليك متأكد من الردود السليمة على الاعتراضات علشان تضمن افضل استجابه للدواء .

7- ممكن تلخص الحاجات اللى عجبت الدكتور اثناء الكول فى الاخر (sum up close).

8- لازم تاخد وعد commitment من الدكتور بالكتابه حتى لو عارف انه مش هيكتب دلوقت وفكره بالوعد ده فى الزيارة اللى بعدها .

9- لازم تكون شخصية مييزه عند الدكتور والافضل انه يكون رابط بينك وبين الدواء اول ميشوفك يفتكرك ويفتكر الدواء .

10- بعد الخروج مباشرةً اكتب تقييمك للكول واكتب اى اعتراض من الدكتور او اى شئ طلبه منك دا هينفعك فى التحضيرللزيارة اللى جاية
#wiki_rep

معلومات عن الشركات

:) لسه في حد مشافش الداتا كاملة إللي جمعناها عن ١٨٠ شركة؟

اللينكات:

Massive Data For Med. Reps. about Pharmaceutical Companies in Egypt
1- مرتبات شركات الأدوية: http://goo.gl/h2wYlZ
2- الـ Expenses Policy لشركات الأدوية: http://goo.gl/uiZDih
3- الـ Stability و Car Policy لشركات الأدوية: http://goo.gl/gEChVo
4- معلومات أخري "عن الـ Starting Point و الـ PM .. وهل المديرين Friendly ؟ وأخبار الـ IMS Rank .. ومدي قوة الإنترفيو والتريننج ، ومطلوب من الريب كام زيارة في اليوم": http://goo.gl/wuZbSe

مقالات عن الانترفيو

1_ أول مرحلة في الانترفيو هي مرحلة "ما قبل الانترفيو"، و هي أهم من الانترفيو نفسه : http://goo.gl/TlVjRW

2_ أهم خطوة في التحضير للاسئلة هي القراءة الجيدة للـ Job Description : http://goo.gl/m48pQn

3_ اسئلة الانترفيو : http://goo.gl/GhgY9I

4_ "اسئلة لانترفيو "٢ : http://goo.gl/EkJbjs

5_ "اسئلة لانترفيو "٣: http://goo.gl/UI2Qrn

6_ "اسئلة الانترفيو "٤ : http://goo.gl/Vokkx0

7_ بيع القلم ده: http://goo.gl/mmLD2y

8_ اسئلة الذكاء و الحكم على الشخصية : http://goo.gl/FMBO1u

9_ "اسئلة المُخيلة و الذكاء "٢ : http://goo.gl/9MkH3V

10_ اسئلة العمل الجماعي و الفريق : http://goo.gl/VhFMWd

11_ شايف نفسك فين كمان ٥ سنين ؟: http://goo.gl/iJyj8l

12_ يوم الانترفيو: http://goo.gl/xwKBgZ

13_ "يوم الانترفيو "٢: http://goo.gl/x5X19v

14_ نهاية الانترفيو: http://goo.gl/eB9g3k

15_ "نهاية الانترفيو "٢: http://goo.gl/8nPax6

اقوي سؤال في الانترفيو

ليه عايز تسيب شركتك/ وظيفتك الحالية؟) ده يعتبر من أصعب أسئلة المقابلة
لان اجابتك عليه بتعكس بشكل كبير شخصيتك وطريقة تفكيرك بالنسبة
:فى ٣ خطوات لازم تعملهم وانت بتجاوب على السؤال ده
اتكلم عن ايجابيات وظيفتك أو شركتك السابقة: لأن ده هيعرضك كشخص سوى وانك بتدور -1
فعلا على فرصة أحسن ومش هتقبل بأى عرض توظيف إلا لو كان أحسن من وضعك الحالى
فعلا لانك مش بتحاول بتهرب من وظيفتك وخلاص
اذكر الأسباب اللى خلتك تفكر تدور على فرصة تانية؟ -2
:حاول تذكر أسباب حقيقية ومنطقية فعليا بس اعرضها بذكاء زى مثلا
.أنا مكنتش بفكر امشى من شركتى، بس شوفت الوظيفة ولقتها فرصة أحسن فى مجالى -
مؤخرا حصلت على دبلومة/ شهادة... وبحاول أطبق واتعلم أكتر فى مجالى ووظيفتى -
محدودة
أنا بدورعلى فرصة أفضل فى مجالى لأن شركتى مفيهاش مساحة للتطوير والترقية -
حصل اعادة هيكلة للشركة أو الإدارة وشغلى اتغير لحاجة مختلفة عن مجالى أو تخصصى -
الشركة غيرت مكانها لمنطقة بعيدة جدا عنى وده هيأثر على وقتى وحياتى الشخصية -
بقالى فترة فى الشركة واتعلمت حاجات كتير ومفيش فرصة انى أتعلم أو اخد خبرة أكتر -
مستقبلا عايز أوصل لـ (منصب/هدف) وده محتاج يكون عندي خبرات مختلفة وحصلت على -
.... جزء منها فى وظيفتى الحالية وبحاول أشتغل عندكم عشان أتعلم / اخد خبرة فى
وضح مميزات الوظيفة اللى انت مقدم عليها وازاى هى أفضل من وظيفتك الحالية؟ -3
هنا انت محتاج تتكلم فعلا ايه اللى هتستفاده من الشغل فى الوظيفة وليه انت مهتم بالشغل
عندهم والأهم ازاى ممكن تفيد الشركة بمجالك أو تخصصك أو أفكارك اللى ممكن تطبقها
عندهم
أخيرا متحاولش تتكلم بشكل سلبى عن شركتك أو وظيفتك أو مديرك لأن ده هيترك انطباع -
سىء عنك وهيوضحلهم انك بتحاول تهرب من وضعك الحالى لأى وظيفة أخرى مش أكتر

عشان نفيد زميلنا الطلبة الموجودين هنا في الجروب كتير وعايزين يشتغلوا

مين يعرف شركات بتقبل طلبة ؟

الردود :

تابع الردود هنا
http://linkkawy.com/BX7J

نماذج كتيره ل السيفيهات

http://linkkawy.com/1Ku4

ازاى تلبس كلاسيك صح

http://linkkawy.com/1lp9

13 جملة ممكن يكونوا السبب إنك ماتعدّيش من الانترفيو

1- "معلش، أصل أنا متوتر شوية بس"

مافيش شركة هتهتم تعين واحد مش واثق من نفسه، حتى لو كنت متوتر اعمل نفسك واثق، بس ماتأفورش علشان ماتتفضحش.

2- "هتدوني كام بالصلاة ع النبي"
لو اتكلمت في الفلوس بدري هتدي انطباع انك جاي تشتغل علشان الفلوس بس وهيحسوا انك مش مهتم بالشغل نفسه ودي حاجة مش كويسة. خلي الكلام عن الفلوس والاتفاق اخر حاجة خالص.

3- "نقطة ضعفي اني بشتغل كتير أوي"
ما تطّوعش وتتكلم عن عيوبك او نقط ضعفك الا لو اتسألت عنها، ولو اتسألت فكر كويس واعترف بعيوبك الحقيقية. بلاش جو انا نقطة ضعفي اني طيبة وبثق في الناس بسرعة.. انت مش بنت في اولى جامعة بتلعب سبن ذا بوتيل.

4- "انا فعلا محتاج" الشغل دا"
طب يحنن يابني! انت رايح تشتغل مش تشحت والشركة بتبقى محتاجة ناس حابة - الشغل وعايزة تكمل في الكارير دا، مش مجرد مصدر يجيب منه فلوس وخلاص.

5- "بصراحة شغلي/مديري زي الزفت"
تفتكر ممكن تسيب اي أنطباع ايجابي لما تشتم في مديرك او شغلك السابق؟

6- "انا عايز....."
ماتتكلمش كتير في انت عايز ايه ... اهتم اكتر بانك تتكلم في اد ايه انت هتنفع الشركة وهتفيدها من الاخر يعني "ماتقولش ايه اديتنا مصر، قول هندي ايه لمصر"

7- "لامؤاخذة بس هو الانترفيو هيخلص امتى؟"
ماتديش انطباع للي قدامك بانك مستعجل وعايز تمشي، الانترفيو ممكن يكون متحددله نص ساعة بس تكون الحياة ماشية كويس فممكن يدخل في ساعة وهو مبسوط بيك، انك تديله انطباع انك مستعجل ممكن ساعتها يقولك طيب اتفضل، بس تأكد انك مش هتسيبه وهو مبسوط!

8- "هو مش فؤاد شغال هنا برده؟"
اكيد مش هينبهر بيك لما تقوله انك حابب الشركة عشان الاوفيس بوي بيقولوا بيعلم نسكافيه حكاية!

9- "ممكن ماجاوبش ع السؤال دا؟"
طول ما السؤال طبيعي وفي اطار الشغل جاوب! مش دا الوقت اللي تلعب فيه بورقة " الشاب الغامض" اللي البنات عايزين يعرفوا حكايته ايه

10- "هو انا ليّا كام يوم اجازة في الشهر ممكن اغيبهم؟"
فعلا؟ بتسأل عن الايام اللي ممكن تقعد فيها في البيت ويبقى قبضك شغال من اول يوم شغل؟

11- "معلش في اللفظ يعني دي حاجة @#$*("
افتكر انك في انترفيو في شركة وماتستخدمش اي الفاظ دارجة بينك وبين صحابك ع القهوة مهما لايكون الشخص اللي قدامك ودود معاك. خليك محترم جدا واوعى تستخدم "معلش يعني في اللفظ .. " هو مش محتاج يسمع اللفظ اللي انت بتعتذر عنه.

12- "اصلي لسه مفركشة/حامل/ ظروفي الايام دي مش اد كده"
حياتك العائلية ومشاكلك دي تخصك لوحدك، اكيد ماتخصش الشركة اللي انت لسه أول يوم تدخلها النهاردة

13- "لا والله ماعنديش اسئلة، انتو ناس فل الفل"
لما يقولك عندك اسئلة اسأل وماتتكسفش، حسسهم انك مهتم جدا بالشغل وعايز تعرف تفاصيل اكتر ولازم تكون محضر اسئلة قبل الانترفيو

10 خطوات لتقضي على خوف عميلك من الشراء

.. الخوف هو أكبر مشاعر البشر .. وأكبر مشاعر الخوف هو الخوف من المجهول
!!مشكلة الخوف إنه بيصيب الإنسان بالشلل في التفكير .. وبالتالي في القرارات

الهدف من المقالة دي هو إننا نغوص مع بعض في أعماق عملاءك ونعرف ازاي تقضي على شعور الخوف عندهم .. وخصوصا الخوف من المجهول .. عشان نقدر نزود مبيعاتنا بسرعة وبقوة.

الخوف هو شعور بيصيب الإنسان لما بيحس بتهديد معين .. وبيحاول بكل السبل إنه يخفف تأثيره عليه عن طريق ردود فعل مختلفة والهدف منها هو القضاء على الخوف على قد ما يقدر.

بيتمثل الخوف في العملية الشرائية في الخوف من النتائج .. بمعنى إن العميل بيبقى خايف من الي هيحصل لما هيشتري منك .. أكبر أنواع الخوف .. هو الخوف من المجهول .. وده بسبب إنه مش عارف إيه هيحصل .. وعلى ايه ؟؟ متخليني في الأمان !! .. وبلاش شراء أصلا .. أو لو هشتري يبقى أشتري المضمون

وإنك .. وهو ده دورك كبياع .. إنك لازم توصل لعملاءك إنك المضمون بالنسبة ليهم الحل الأفضل .. الي هو فعلا محتاجه .. عشان يحقق أهدافه ويحل مشاكله القائمة !! بالفعل

وده عن طريق الخطوات دي:

1. افهم عميلك

عشان تعرف تقضي على شعور الخوف عند عميلك .. لازم تحلله كويس عشان تعرف .. تفهمه وتفهم دوافعه السلوكية للشراء .. ودوافعه السلوكية للامتناع عن الشراء الموضوع مش عشوائي !! ومينفعش نفكر فيه على أساس غير علمي !! لازم نفهم ونحلل على أساس أعمق.

لإنك لما .. أولا .. لازم نحدد نوعية عملاءنا .. ونعرف مين هم المؤثرين على قرارهم لإن لو كان عميلك ..تبيع لازم تبيع للعملاء وللمؤثرين على قرارهم .. وإلا بيعتك هتبوظ وهتحتاج تقنع كل الأطراف ..خايف أو قلقان .. فالمؤثرين على قراره هيزودوا قلقه المشاركة في اتخاذ القرار.

متفتكرش إن العميل عايش لوحده .. لأ .. العميل ليه العالم الخاص بيه ولازم تحط في اعتبارك كل فرد فيه.

والي ..ثانيا .. لازم تحدد الدوافع السلوكية الي بتدفعه للشراء .. وهي الاحتياجات عن طريق .. بتترجم في عقل العميل لأهداف محتاج يحققها ومشاكل محتاج يحلها عشان تعرف .. الي بتبيعه .. عشان كده لازم تحلل الاحتياجات والأهداف والمشاكل تقدم المنتج أو الخدمة الي انت بتبيعها على إنها هي أفضل قيمة محتاجها العميل.

تحليل العميل ودوافعه مهم جدا .. وهو أساس تدريب أساسيات البيع الحديث الي هتتقن فيه ازاي تحلل عميلك بشكل عميق جدا .. وهو ده الي بيخليك تبيع بقوة حقيقية .. لإنك بتعرف ازاي عميلك بيفكر .. وازاي تقدر تأثر على اتخاذه القرار الشرائي

.. وتقدر تبيعله صح هو والمؤثرين على قراره .. الي بتتعلم إزاي تعرفهم وتحللهم ..
بشكل كامل في التدريب.

2. اجذب اهتمامه
العميل الي خايف من اتخاذ القرارات .. بيعتبر أي بياع بيكلمه .. شخص جي يستغله ..
لكن لما تبدأ .. عشان كده بيكون صعب عليك إنك تجذب اهتمامه بطريقة بيع باهتة
.. مكالمتك معاه بالتركيز على أهدافه ومشاكله .. بيبدأ اهتمامه يتشد معاك

وده الي هنتعلمه مع بعض في تدريب أساسيات البيع الحديث .. إزاي تجذب اهتمام
إنه بيتعامل مع بياع متحمس للي .. عميلك من أول ثواني في المكالمة لإنه هيعرف
بيركز على الي عايزه .. شخص يقدر .. بيبيعه .. محدد في كلامه .. قوي في مجاله
يعتمد عليه ويديله ثقته .. وبالتالي مشترواته .. وفلوسه.

3. اقنعه من كلامه

!! في فرق كبير بين إنك تقنع العميل بكلامك .. وبين إنك تقنعه من كلامه هو

إزاي ..وده هو القوة الحقيقية الي هتتعلمها معانا في تدريب أساسيات البيع الحديث
الي بتخليك تعرف بالتحديد ايه .. Qualifying Questions تستخدم الأسئلة المؤهلة
بالظبط أكتر حاجة بتشغل عميلك .. ومحتاجها من الي انت بتبيعه

ولإن مش كل العملاء واحد !! وكل عميل هو حالة منفصلة .. ليها طلباتها واحتياجاتها ..
فبيكون الهدف من الأسئلة .. إنك تعرف العميل ده عايز يشتري ليه بالتحديد.

لازم تتقن إزاي تسأل الأسئلة .. وازاي تاخد منها الإجابات الي انت محتاجها عشان
تعرض عليه الي انت بتبيعه على إنه هو الحل الأفضل ليه .. وتستخدم إجاباته في
إقناعه .. وبكده هتقدر تقنعه بقوة أكبر وبشكل أسرع بكتير.

4. زود قيمة الي بتبيعه

أكبر مصادر خوف العملاء هو الخوف من المجهول .. ايه الي هستفيده لما أشتري منك
وطالما أنا مش عارف بالظبط .. ايه الي يخليني أشتري منك الي بتبيعه ..الي بتبيعه
!!؟؟

دايما بنقول في تدريب أساسيات البيع الحديث .. إن دي وظيفة البائع .. إنه يفهم
لأ .. عميله إيه الي هيستفيده لما يشتري .. مش مجرد إنك تتكلم عن خصائصه
تتكلم عن الفوائد .. وكمان بطريقة تأثيرها أقوى بكتير .. وهي الإطار الذهني.

الإطار الذهني هي طريقة بتزود قيمة الي بتبيعه في عين العملاء .. بتخلي العميل
يعيش جوا الي بتبيعه .. بشكل حقيقي .. وكل ما يقدر يتخيل نفسه وهو بيستمتع
بالي بتبيعه .. وبيستفيد بيه .. وبيحققله أهدافه وبيحلله مشاكله .. كل ما هيكون أقرب
للشراء .. وخصوصا إنه هيعرف بشكل واضح إن القيمة الي هيستفيدها أكبر من
التكلفة الي بيدفعها .. وهو ده أكبر عائق قدام أي عميل وبيعطله عن الشراء .. التكلفة
..

عشان كده هتتقن في تدريب أساسيات البيع الحديث .. إزاي تقنع عميلك بقوة أكبر
بكتير عن طريق صياغتك للإطار الذهني حوالين الي بتبيعه .. وهتتعلم معانا خطوة
خطوة إزاي تعمل الإطار الذهني ده.

5. ليه تشتري مني مش من المنافسين؟

العميل بيكون خايف إنه ياخد القرار إنه يشتري منك .. وهو لسه مش متأكد إذا كنت أحسن من المنافسين .. ولا المنافسين أحسن منك ؟؟ وسعتها بيحاول إنه ياخد وقت أكبر عشان يدور .. هو مش هيغامر بفلوسه .. ويستعجل .. ويلاقي نفسه ندمان إنه كان ممكن يلاقي البديل الأفضل منك !!

عشان كده من طرقنا عشان تزود قيمة الي بتبيعه .. إنك توضح الفرق بينك وبين المنافسين .. توضح الجزئية الي انت أفضل فيها .. وبشكل واضح .. وتقارن نفسك بالمنافسين .. مش بالتجريح أو الانتقاد المباشر .. إنما بتوضيح الفرق .. والقيمة الأعلى عندك.. وبكده تقطع الطريق قدام الحيرة والخوف الي بيجي للعميل من اتخاذ القرار الشرائي .. وبيعرف قيمتك الحقيقية بشكل أكبر.

6. طمنه من عواقب قراره

يفرق كتير مع العميل إنك تكون متفهم الظروف الي بيمر بيها .. وإنك تعبرله عن تفهمك ده .. وتراعي دورة اتخاذه للقرار .. وإنك تعرفه إيه بالظبط الي هيحصل لما يشتري .. وتاريخ شركتك .. كل ده .. وازاي هيستفيد .. وامتى .. والضمانات الي بتقدمهاله وإنك جنبه .. عشان توصله إن قراره صح .. وإنه ميخفش من القرار.

العميل بيقدر البياع الي بيقف جنبه في تخوفه أكتر بكتير من البياع الي عايز يبيع وخلاص .. البياع الي عايز مصلحة عميله .. وبيحارب عشانه .. وبيحاول يوصل معاه للحل الأفضل ليه وبحسب ظروفه .. هو ده البياع الي بيكسب ثقة عميله ومشترواته ومشتروات كل الي يعرفهم.

7. سيبه يعترض ويعبر عن خوفه

الاعتراضات الي بيقولها العميل .. هدفها في الواقع مش إنه يخنق عليك أو يناكفك في البيع !! لأ .. هو بيحاول يفهم أكتر .. وبيحاول إنه يعبر عن قلقه من القرار .. وبيحاول يبرر لنفسه ليه هيشتري منك ..

سيبه يسأل .. سيبه يتكلم .. اديله فرصته .. وخليه يحس بكامل .. سيبه يعترض الحرية في إظهار مخاوفه .. متقفلش عليه .. ومتقفش عليه .. بالعكس رحب بده .. واسمعه كويس جدا .. وحاول تطمنه عل كل جزئية بيسأل عنها .. سواء الاعتراضات الظاهرة .. أو الاعتراضات الخفية !!

في تدريب أساسيات البيع الحديث هتتقن إزاي تتعامل مع الاعتراضات الي بيقولها العميل .. وهتعرف تفرق بين الاعتراضات الحقيقية والمزيفة .. الظاهرة والخفية .. وهتعرف ازاي تحلها من جذورها .. بدل ما بنلف وندور حوالين الاعتراضات من غير ما نعرف أسبابها الحقيقية .. عشان تقدر تبيع أكتر وأسرع.

8. غيرك اشترى مننا وكان في قمة السعادة

التصرف بيبقى صح لما بنلاقي غيرنا بيعمله .. عشان كده لازم تستخدم الدليل الاجتماعي Social Validation .. في إقناع عميلك الخايف .. عشان يطمن أكتر لقراره وتحكيله قصص .. .. لإن غيره خده .. من نفس ظروفه .. وقد إيه استفاد بالي اشتراه العملاء دول .. وحقيقة النجاح والأهداف الي حققوها والمشاكل الي حلوها .. كل ده بيطمن العميل للقرار .. وبيسرع قراره بشكل كبير.

التعليم .9

الإنسان بيخاف من الي ميعرفوش .. عشان كده لازم تعلم عميلك كل ما يخص المنتج . أو الخدمة الي بتبيعها .. لإنه محتاج يعرف أكتر .. قبل ما ياخد القرار

التعليم ليه فوايد مهمة تانية .. إنه بيزود من قيمتك إنت كبياع في عين عملاءك .. لإنه وهتقدر تفيده .. ويقدر يعتمد .. بيحسس العميل إنك شخص فاهم في الي بتبيعه .وبتحس بقيمته .. وبتثق فيه .. عليك .. الناس بتحب الي بيعلمها وبيضيفلها

الإلهام .10

عملاءك مش عايشين في عالم مليان بالمتعة والإثارة !! حياتنا مش ممتعة للدرجه دي !! أكيد بنتعرض لإحباطات كتير .. عشان كده الإنسان بشكل عام بيحب البياع الي بيلهمه لتحقيق النجاح .. وبيلهمه إنه هيكون أحسن .. وإن الي بيبعه ليه .. مش مجرد منتج أو خدمة .. إنما قيمة حقيقية .. وفرق كبير في حياته .. وهيكون أسعد بيه .. وهيحققله الأهداف وهيحل المشاكل .. الي بيتعرض ليهم .. هو وكل الي بيتأثروا .بقراره

هو المدير اللي بينجح في تحويل موظف بيساعد في تطوير : المدير_الفاشل#
. " الشركة لموظف " جاي ياكل عيش

هو المدير اللي بيطفش موظفين لأسباب شخصية رغم كفائتهم : المدير_الفاسد#
. وولائهم للشركة ، ويكافئ موظفين فاسدين لمجرد ان ولائهم له

هو المدير اللي بيراقب الموظفين على الفيس بوك عشان يحاسب : المدير_التافه#
. ويعاقب اللي يعمل مشاركة أو حتى لايك لأشخاص هو على خلاف شخصي معاهم

هو المدير اللي بيضيع وقت العمل في اجتماعات فاشلة الهدف : المدير_المريض#
. منها أمراض نفسية وعقد نقص

هو المدير اللي طول الوقت بيزعق ويهدد الموظفين بالرفد عشان : المدير_الجبان#
. عارف إن " أكل عيشهم " هو نقطة ضعفهم

هو المدير اللي شايف نفسة اذكى البشر ومتأكد انة محور الكون : المدير_الغبي#
وبيدة مصائر موظفية فلا يتعامل معهم لمصلحة العمل بل طبقا لمصلحتة او حالتة
النفسية او المزاجية ، وكالعادة يحيطة المنافقين الذين يعملون على ارضاءة بما يحب
بعيدا عن الحقيقة المرة

الإدارة سمات شخصية (موهبة) وفن وعلم ، فكثير ممن يحملون الشهادات العلمية
مضطربين نفسيا وفي حاجة لعلاج ، فلا تعول كثيرا على المؤهلات العلمية والشهادات
لأنها منتشرة و٩٠% منها مضروبة

كل صيدليات الجمهورية

http://linkkawy.com/fPb4